



VICOACHING
SALES 4.0



CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO

HUẤN LUYỆN XÂY DỰNG & PHÁT TRIỂN HỆ THỐNG

SALES THỰC CHIẾN 4.0

BÙNG NỔ DOANH SỐ KHÔNG PHỤ THUỘC QUẢNG CÁO

LỜI GIỚI THIỆU

Trong thời đại số bùng nổ, khi chi phí quảng cáo leo thang và hành vi khách hàng thay đổi từng ngày – doanh nghiệp muốn tăng trưởng nhanh và bền vững không thể chỉ phụ thuộc vào các chiến dịch truyền thông tốn kém.

Chương trình **“Huấn luyện xây dựng và phát triển hệ thống sale thực chiến 4.0 – Bùng nổ doanh số không phụ thuộc quảng cáo”** do PTI và VICOACHING SALES 4.0 thiết kế và tổ chức là chương trình tiên phong giúp doanh nghiệp **bứt phá doanh số mà không cần phụ thuộc vào quảng cáo**, thông qua việc xây dựng và làm chủ hệ thống **sales công nghệ – sales đa kênh – sales 4.0 hiện đại**.

Được thiết kế chuyên sâu bởi đội ngũ chuyên gia dày dặn kinh nghiệm thực chiến, chương trình mang lại **giải pháp toàn diện từ chiến lược đến thực thi**, giúp doanh nghiệp:

- Thiết kế & vận hành hệ thống bán hàng đa kênh – đa điểm chạm,
- Ứng dụng AI để nhân 10 lần hiệu suất bán hàng và marketing,
- Chuyển hóa từng nhân viên kinh doanh thành “đại sứ thương hiệu” – là một doanh nghiệp nhỏ trong lòng doanh nghiệp lớn.

Không chỉ dừng lại ở lý thuyết, khóa học **80% thực hành thực chiến**, cầm tay chỉ việc, giải quyết bài toán tăng trưởng doanh số ngay trên chính mô hình doanh nghiệp của học viên.

MỤC TIÊU & GIÁ TRỊ NHẬN ĐƯỢC SAU HUẤN LUYỆN:

Giúp làm chủ hệ thống Sales công nghệ - Sales thực chiến 4.0: Từ chiến lược đến thực thi để tối ưu vận hành, bứt phá doanh thu với mô hình tăng trưởng doanh số không phụ thuộc vào quảng cáo - bán hàng đa kênh - đa điểm chạm..

Huấn luyện và chuyển giao toàn bộ hệ thống Quy trình - Kiến thức - Kỹ năng - Kinh nghiệm - Công cụ thực chiến để xây dựng, tái cấu trúc và nhân bản phòng Sales công nghệ - Sales thực chiến 4.0 cho các doanh nghiệp giúp DN tối ưu chi phí thời gian, nguồn lực và ngân sách quảng cáo.

- Biết cách tận dụng AI để nâng cao năng suất nghiên cứu thị trường, phân tích hành vi khách hàng, cá nhân hoá nội dung & kịch bản chăm sóc - Nhanh hơn, sâu hơn, hiệu quả hơn.
- Biến Facebook, Zalo, YouTube... thành hệ thống THU HÚT KHÁCH HÀNG CHỦ ĐỘNG – KHÔNG CẦN QUẢNG CÁO!
- Làm chủ chiến lược & công cụ MKT 0 đồng để bán hàng ĐA KÊNH - ĐA ĐIỂM CHẠM – Biến mỗi Sales thành một đại sứ thương hiệu của doanh nghiệp, là một doanh nghiệp nhỏ trong lòng doanh nghiệp lớn.
- Phát triển tư duy lãnh đạo chiến lược – Làm chủ hệ thống bán hàng hiện đại 4.0 - dẫn dắt đội ngũ, tăng trưởng bền vững.

SALES CÔNG NGHỆ 4.0 - SALES 4.0: KHÔNG CHỈ GIÚP DOANH NGHIỆP BÙNG NỔ DOANH SỐ – MÀ CÒN BIẾN SALES THÀNH NGƯỜI DẪN DẮT THỊ TRƯỜNG - ĐẠI SỨ THƯƠNG HIỆU CHO DOANH NGHIỆP!

ĐỐI TƯỢNG THAM GIA:

- CHỦ DOANH NGHIỆP: Muốn thay đổi mô hình kinh doanh theo hướng tăng trưởng bền vững, ứng dụng các công nghệ hiện đại trong kỷ nguyên số.
- GIÁM ĐỐC, TRƯỞNG PHÒNG VÀ LEADER SALES: Muốn xây dựng phòng Sales, đội nhóm Sales thực chiến. Nâng cao năng lực của nhân sự Sales, đảm bảo doanh số mà Data khách hàng không phụ thuộc vào quảng cáo.
- NHÀ KINH DOANH ONLINE: Nhà kinh doanh Online. Muốn bán hàng đa kênh, tối ưu hóa chi phí quảng cáo, tăng độ nhận diện thương hiệu trên các kênh Online và xây dựng cộng đồng khách hàng tiềm năng.
- SALES VÀ CỘNG SỰ SALES: Muốn cải thiện năng lực tìm kiếm khách hàng, xây dựng thương hiệu cá nhân để bán hàng dễ dàng mà hiệu quả hơn. Đảm bảo doanh số ổn định nhờ có cộng đồng khách hàng tiềm năng, khách hàng trung thành.

NỘI DUNG CHI TIẾT CHƯƠNG TRÌNH

NỘI DUNG	CHI TIẾT CHƯƠNG TRÌNH
Buổi 1: SALES 4.0 - LÀM CHỦ HỆ THỐNG SALES CÔNG NGHỆ - SALES THỰC CHIẾN 4.0 - Mô hình tăng trưởng doanh số không phụ thuộc vào quảng cáo	
Nội dung	- Chiến lược và chia khoá để xây dựng thành công Mô hình tăng trưởng doanh số không phụ thuộc quảng cáo - Mô hình Phòng Sales công nghệ - Sales thực chiến 4.0 - Tư duy đúng về nghề Sales công nghệ - Sales 4.0: Phá vỡ niềm tin giới hạn - Biến mỗi Sales thành một đại sứ thương hiệu của doanh nghiệp – Là doanh nghiệp nhỏ trong lòng doanh nghiệp lớn. - Phân tích và thiết kế chiến lược xây dựng hệ thống marketing - bán hàng đa kênh - đa điểm chạm phù hợp và hiệu quả với doanh nghiệp. - Quy trình xây dựng phòng Sales 4.0 cho doanh nghiệp SMEs (từ tổng thể đến chi tiết).
Bài tập thực hành	- Phân tích thực trạng kênh marketing - bán hàng tại doanh nghiệp - Thiết kế hệ thống marketing - bán hàng đa kênh - đa điểm chạm cho doanh nghiệp. + Mô tả chi tiết chân dung khách hàng lý tưởng theo mô hình 5W1H. + Xác định ngành nghề, độ tuổi, hành vi & vấn đề họ đang gặp phải. + Lập kế hoạch xây dựng hệ thống marketing - bán hàng đa kênh: Chọn nền tảng phù hợp (Facebook, Zalo, YouTube...).
Coaching buổi 01: Chuyên đề: - Chiến Lược và lộ trình xây dựng, phát triển hệ thống Marketing bán hàng đa kênh - Phòng Sales công nghệ - Sales thực chiến 4.0 - Làm chủ hệ thống chỉ số đo lường, báo cáo, quản trị phòng Sales 4.0.	
Buổi 2: ỨNG DỤNG AI ĐỂ X10 HIỆU SUẤT BÁN HÀNG & MARKETING	
Nội dung	- Từ Chiến lược đến Thực thi cách ứng dụng AI tối ưu hiệu suất trong marketing và bán hàng. - Tư duy và phương pháp chuẩn ứng dụng AI để xây dựng “trợ lý ảo” chuyên biệt để X10 hiệu suất trong công việc. - Làm chủ AI bằng viết câu lệnh Prompt cơ bản đến nâng cao để: Nghiên cứu thị trường, đối thủ; Nghiên cứu chân dung, insight, hành vi mua khách hàng; Lên kịch bản tư vấn chốt đơn hiệu quả. - Ứng dụng AI để X10 hiệu suất: Sáng tạo nội dung để thu hút KH mục tiêu; Viết content, sản xuất hình ảnh/video.

Bài tập thực hành	- Viết 3 câu lệnh Prompt AI hiệu quả để AI tạo bài viết quảng cáo giới thiệu sản phẩm. - Thực hành tạo video bán hàng 30s bằng AI - Sử dụng AI viết một bài bán hàng chuyên nghiệp và đăng lên trang cá nhân hoặc Fanpage. - Ứng dụng AI để tạo một hình ảnh quảng cáo bằng công cụ Canva AI hoặc Leonardo AI.
BUỔI 3: HUẤN LUYỆN TÌM KIẾM & XÂY DỰNG HỆ THỐNG THU HÚT KHÁCH HÀNG TRÊN FACEBOOK MÀ KHÔNG CẦN QUẢNG CÁO	
Nội dung	- Chiến lược và chia khóa thành công để xây dựng hệ thống marketing bán hàng trên facebook - Hiểu về nền tảng & Công thức thành công trên Facebook – Nắm rõ thuật toán, hành vi khách hàng và bí quyết biến Facebook thành cỗ máy tạo khách hàng. - Bí kíp bán hàng trên Profile cá nhân – Chiến lược tối ưu hồ sơ, tạo nội dung thu hút & chuyển đổi bạn bè thành khách hàng trung thành. - Phương pháp bán hàng qua Group Facebook – Cách thu hút, kéo hàng nghìn khách mục tiêu vào cộng đồng, tạo niềm tin & kích thích khách hàng mua hàng tự nhiên. - Tối ưu Fanpage để bán hàng bền vững – Xây dựng thương hiệu cá nhân & doanh nghiệp, triển khai chiến lược fanpage chuẩn SEO, triển khai Page Reels và nội dung viral để phủ thương hiệu...
Bài tập thực hành	Bài 1: Tối ưu Profile cá nhân - Cập nhật ảnh, thông tin & mô tả theo chuẩn thương hiệu bán hàng. - Viết bài giới thiệu bản thân & sản phẩm/dịch vụ thu hút khách hàng tiềm năng. - Viết & đăng 1 bài post trên Profile cá nhân chạm đúng insight khách hàng, thu hút tương tác. - Nhận xét, chỉnh sửa bài viết theo góp ý từ chuyên gia.
	Bài 2: Xây dựng Group Facebook - Chọn chủ đề & đặt tên nhóm hấp dẫn. - Viết bài ghim để tạo uy tín & thu hút thành viên. - Lập kế hoạch 7 ngày đầu để kéo thành viên & tăng tương tác. - Mời 50 thành viên vào Group Facebook mới tạo & kích thích tương tác bằng nội dung chất lượng.
	Bài 3: Tối ưu Fanpage & lập kế hoạch nội dung - Cập nhật ảnh đại diện, ảnh bìa, thông tin mô tả thu hút. - Xây dựng chiến lược 7 bài đăng (Content viral, Livestream, Page Reels, Feedback khách hàng...). - Đăng 1 video Page Reels trên Fanpage để tiếp cận khách hàng tự nhiên & phân tích hiệu suất.

BUỔI 4: BIẾN ZALO THÀNH CỖ MÁY KIẾM TIỀN – BÁN HÀNG ZALO VỚI CHI PHÍ 0 ĐỒNG

Nội dung	- Bí kíp tối ưu Profile cá nhân – Xây dựng thương hiệu cá nhân uy tín, thu hút khách hàng ngay từ cái nhìn đầu tiên. - Chiến lược kéo khách & tạo cộng đồng bán hàng trên Zalo – Xây dựng nhóm khách hàng tiềm năng, tạo phễu bán hàng hiệu quả. - Kỹ thuật quản lý & phân loại khách hàng – Tối ưu tin nhắn, sử dụng công cụ tự động để tăng hiệu suất chốt đơn. - Tư duy & công thức tìm kiếm khách hàng tiềm năng trên Zalo – Không chỉ tìm khách mà còn khiến họ CHỦ ĐỘNG NHẮN TIN CHO BẠN. - Ứng dụng Zalo Marketing tự động – Tiết kiệm thời gian, tối ưu quy trình, nhân đôi doanh thu mà không cần cày ngày cày đêm! - Cách tiếp cận khách hàng & tạo ấn tượng ngay từ tin nhắn đầu tiên – Không còn bị "seen" hay chặn tin nhắn. - Thành thạo công cụ quét nhóm, thu thập, kéo khách hàng tiềm năng – Kéo khách về nhóm Zalo của doanh nghiệp mà không cần chạy Ads.
Bài tập thực hành	Bài 1: Tối ưu Zalo Profile chuẩn chỉnh để khách hàng tin tưởng ngay từ đầu • Chỉnh sửa ảnh đại diện, tên, mô tả & ảnh bìa theo chuẩn thương hiệu cá nhân. • Viết & đăng bài giới thiệu ấn tượng về bản thân và sản phẩm/dịch vụ. • Đăng 1 bài viết trên Zalo Profile theo công thức thu hút khách hàng & theo dõi mức độ tương tác. • Nhận góp ý & tối ưu lại Profile theo chiến lược xây dựng thương hiệu cá nhân. Bài 2: Xây dựng nhóm Zalo thu hút khách hàng tự nhiên • Chọn chủ đề nhóm, đặt tên thu hút & tạo nhóm bán hàng. • Viết bài ghim nhóm để xây dựng uy tín & thu hút thành viên. • Lên kế hoạch nội dung 7 ngày để duy trì tương tác & chuyển đổi khách hàng. • Mời ít nhất 30 khách hàng tiềm năng vào nhóm Zalo và kích thích tương tác bằng nội dung chất lượng. • Gửi tin nhắn chào hỏi ít nhất 10 khách hàng tiềm năng theo kịch bản đã học, theo dõi phản hồi và tối ưu cách tiếp cận.
Coaching buổi 2: Chuyên đề Từ Chiến lược đến Thực thi để tìm kiếm & khai thác khách trên nền tảng Facebook, Zalo...	
Buổi 5: XÂY DỰNG KÊNH YOUTUBE CHUẨN SEO – HÚT KHÁCH HÀNG TỰ TÌM ĐẾN, DOANH SỐ BỀN VỮNG!	

Chi tiết	- Tạo & tối ưu kênh YouTube chuẩn SEO – Kéo khách hàng tự nhiên mà không cần chạy quảng cáo. - Nghiên cứu từ khóa WIN có chuyển đổi cao – Tìm đúng từ khóa giúp video lên top & hút khách hàng liên tục. - Đăng video theo chuẩn SEO giúp tăng lượt xem & đề xuất – Không còn cảnh video "chết" ngay khi vừa đăng. - Sử dụng thành thạo các công cụ hỗ trợ SEO YouTube – VidIQ, Keyword Tool... để phân tích, tối ưu nội dung. - Quy trình checklist SEO giúp video luôn đạt hiệu suất cao nhất.
Bài tập thực hành	Bài 1: Tạo & tối ưu kênh YouTube chuẩn SEO - Thiết lập kênh YouTube theo tiêu chuẩn chuyên nghiệp. - Viết mô tả kênh chuẩn SEO để tối ưu hiển thị & thu hút người xem. - Chọn chủ đề & từ khóa chính cho kênh để phát triển lâu dài. - Đăng video đúng chuẩn SEO & phân tích hiệu suất + Viết mô tả & hashtag theo công thức tối ưu đề xuất. + Thiết kế Thumbnail thu hút, tăng tỷ lệ click.
	Bài 2: Nghiên cứu & chọn từ khóa WIN cho video - Thực hành sử dụng VidIQ & Keyword Tool để tìm từ khóa hot. - Chọn 3 từ khóa chuyển đổi cao cho video đầu tiên. - Viết tiêu đề video chuẩn SEO để tăng khả năng hiển thị. - Xây dựng kế hoạch nội dung 7 ngày tiếp theo để phát triển kênh bền vững.
Buổi 6: LÀM CHỦ HỆ THỐNG MARKETING & BÁN HÀNG ĐA KÊNH - ĐA ĐIỂM CHẠM & CHUYỂN GIAO QUY TRÌNH VẬN HÀNH PHÒNG SALES CÔNG NGHỆ - SALES 4.0	
Nội dung	- Nắm chắc công thức xây dựng hệ thống Marketing 0 đồng – Bán hàng đa kênh → Tiếp cận khách hàng đa kênh, gia tăng chuyển đổi. - Chuyển giao quy trình vận hành phòng Sales 4.0 → Tuyển dụng, đào tạo, quản lý KPI, tối ưu năng suất đội ngũ. - Tạo hệ thống đo lường hiệu quả Sales & Marketing → Phát hiện điểm yếu, tối ưu kịp thời, tăng trưởng doanh thu bền vững. - Ứng dụng công nghệ & tự động hóa vào quy trình bán hàng → Giảm thời gian, nhân đôi hiệu suất.
Bài tập thực hành	Bài 1: Xây dựng hệ thống Marketing – Sales tự động cho doanh nghiệp - Phác thảo phễu bán hàng đa kênh cho doanh nghiệp cụ thể. - Lập kế hoạch xây đa kênh - đa điểm chạm khách hàng từ tiếp cận đến chốt đơn. - Đề xuất công nghệ hỗ trợ tự động hóa quy trình.
	Bài 2: Thiết kế quy trình vận hành phòng Sales 4.0 - Xây dựng quy trình tuyển dụng & đào tạo Sales. - Thiết lập bảng KPI & hệ thống đo lường hiệu suất bán hàng. - Thực hiện đo lường hiệu suất phòng Sales & đề xuất phương án tối ưu.
Coaching buổi 3: Thiết lập cuộc đua và chuyển giao lộ trình vận hành và phát triển hệ thống Sales 4.0 vào thực tế triển khai tại doanh nghiệp (3 giờ)	

THÔNG TIN DIỄN GIẢ

MS TRANG NGUYỄN - MASTER BUSINESS COACH

- 18 năm tư vấn, đào tạo, huấn luyện Sales & Marketing và tái cấu trúc doanh nghiệp.)
- 5 năm Business Coach - Chương trình huấn luyện thạc sỹ QTKD - Cao học Việt Bỉ (Solvay Việt Nam) - Đại học Kinh tế Quốc dân
- Gần 20 năm lãnh đạo, điều hành thực chiến Sales & Marketing trong lĩnh vực xây dựng, bất động sản, bán lẻ, tiêu dùng, chăm sóc sức khỏe tại các công ty và Tập đoàn lớn.
- Các thương hiệu đồng hành: UDIC, Tasco, VinGroup, HUD, Viettel, Cavico, Bệnh viện An Việt, Homefood, Sakuko Việt Nam, Sakuko Japanese Store, Bread Papa, Owen, Winny, PMC-VNPT, Sabeco, Weldcom, Glaxohomes, Dragon Ocean Đồ Sơn, ...



MR. ĐẶNG MẠNH DŨNG

CEO Phần mềm ViLead

Co-Founder Công ty Cổ phần giải pháp MKT

Co-Founder Tập đoàn ViTech Group - Tập đoàn Công nghệ trẻ

- Chuyên gia đào tạo AI Marketing & Sale thực chiến hàng đầu Việt Nam. Gần 10 năm kinh nghiệm trong tư vấn chiến lược Digital Marketing cho các Doanh nghiệp/ Cá nhân
- Hơn 5 năm kinh nghiệm xây dựng, phát triển hệ thống Marketing đa kênh kết hợp cùng AI trên nền tảng Online
- Chuyên gia đào tạo Digital Marketing cho dự án Dragon Ocean Đồ Sơn - Hải Phòng
- Chuyên gia huấn luyện Sales 4.0 và AI tại nhiều đơn vị: HUDA Connect Bắc Giang, Dr.Shin, ACAC Academy, GoldSun Media, CTM Palace...
- Diễn giả của nhiều sự kiện lớn, quy mô 1000 người: "Đón sóng Facebook Reels & TikTok vạn đơn", "Bùng nổ doanh thu 2025", "Xây dựng thương hiệu trên TikTok & Facebook Reels,...



THÔNG TIN CHƯƠNG TRÌNH

- Tổng thời lượng đào tạo trực tiếp: 6 buổi - 18 giờ
- Coaching trực tuyến - Chữa bài tập - Giải đáp khó khăn: 3 buổi - 6 giờ
- Đồng hành - kèm cặp bao gồm Chat riêng/nhóm – Zoom kèm nhóm – Thực chiến vào thực tế doanh nghiệp: Trong 3 tháng - 90 ngày.
- Nhóm học hỏi - đồng hành - hỗ trợ: Trọn đời.
- Học phí: 18,000,000 VNĐ/ Học viên.
- Học phí ưu đãi: 16,000,000 VNĐ/ Học viên.

THÔNG TIN LIÊN HỆ

Bộ phận TVTS PTI

TỔ CHỨC GIÁO DỤC ĐÀO TẠO PTI

- * Tầng 14, Tháp B, tòa nhà Sông Đà, Đ. Phạm Hùng, P. Mỹ Đình 1, Q. Nam Từ Liêm, Tp. Hà Nội.
- * Phòng 505 (The Sun), lầu 5, khu C, tòa nhà Flemington, 182 Lê Đại Hành, P.15, Q.11, Tp. HCM.
- * 106/4 Trường Chinh, Khu Phố 6, Phường Tân Hưng Thuận, Quận 12, Tp. HCM.